# INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA EL COMERCIANTE (*)

***Modificaciones normativas en materia de comercio***

(*) Actualizado a 29 de octubre de 2012

**Más información:**


| | |
|---|---|
| Internet: | www.portaldelcomerciante.com/elda |
| Correo Electrónico: | comercio@elda.es |
| Teléfono: | 966 989 232 |
| Presencial: | AFIC Ayuntamiento Elda. Mercado Central de Elda. 2ª Planta. |
| Fuente: | www.portaldelcomerciante.com |


---

La presente información tiene exclusivamente carácter ilustrativo, por lo que no originará derechos, ni expectativas, ni vinculación en el procedimiento al que se refiere, cuya tramitación se sujetará siempre a las instrucciones específicas.
La AFIC de la Concejalía del Área Comercio y Mercados del Excmo. Ayuntamiento de Elda desea que esta información sea de su utilidad.

**VENTAS PROMOCIONALES**

**1. GENERALIDADES**

En las diferentes modalidades de venta promocional (rebajas, descuentos, saldos, liquidaciones, ventas con obsequio), se deberán observar los siguientes extremos:

- Sólo se utilizará la denominación que se corresponda con la verdadera naturaleza de la venta promocional que se lleva a cabo.

- Se deberá informar de forma inteligible, visible y legible de la fecha de comienzo y finalización.

- En la presentación de los productos que se oferten con precio reducido deberá figurar, tanto en los que se exhiban en el interior como en los escaparates, el precio anterior junto al nuevo precio promocional.

  Si se trata de una oferta de lanzamiento deberá figurar el precio que será habitual cuando finalice la promoción.

  Cuando se trate de una reducción porcentual de un conjunto de artículos bastará con el anuncio genérico de dicha reducción sobre el precio habitual, sin necesidad de que conste individualmente en cada artículo.

- Sin perjuicio de dar cumplimiento a los aspectos señalados en el punto anterior, cuando las ventas promocionales afecten a un conjunto de productos o servicios y ofrezcan reducciones de cuantía variable, podrá realizarse una publicidad genérica mediante las expresiones “desde” o “hasta” una cuantía o un porcentaje determinados, siempre que dicha cuantía o porcentaje alcance al menos al 50 % de los productos ofertados.

  **Las actividades de promoción de ventas podrán simultanearse en un mismo establecimiento comercial, excepto en los supuestos de venta en liquidación,** siempre y cuando exista la debida separación entre ellas y se respeten los deberes de información.

- En caso de limitarse las existencias, deberá informarse sobre la cantidad disponible de las mismas que, en todo caso, será adecuada a la duración de la promoción y a la publicidad realizada.

- En la difusión publicitaria de la promoción deberá especificarse el punto o puntos de venta o la zona para la que se organiza la venta.

- En caso de publicidad en una página web, se deberá de incorporar a la misma todas las condiciones de dicha oferta y el periodo de duración.

Además de lo anterior, se deberá dar cumplimiento a los siguientes aspectos, según la modalidad de venta promocional:

2. **VENTAS EN REBAJAS:** La venta en rebajas es la venta promocional en la que los artículos se ofertan, en el mismo establecimiento en el que se ejerce habitualmente la actividad comercial, a un precio inferior al fijado antes de dicha venta.

Artículos sobre los que se aplica: Los artículos objeto de la venta en rebajas deberán haber estado incluidos con anterioridad en la oferta habitual de ventas y deben de haber sido puestos a la venta a un precio ordinario superior al que se oferta como rebajado.

Los artículos no pueden estar deteriorados ni haber sido adquiridos para su venta en rebajas.

Sólo podrá anunciarse una venta en rebajas cuando la misma afecte al menos a más de la mitad de productos ofrecidos en el establecimiento.

En el caso de que las rebajas no afecten a la totalidad de productos, deberán identificarse claramente los que son objeto de esta venta promocional, separándolos del resto.

Duración: **Las ventas en rebajas podrán tener lugar en los períodos estacionales de mayor interés comercial según el criterio de cada comerciante.**

**La duración de cada período de rebajas será libremente decidido por cada comerciante.**

Se anunciará al público, de forma visible e inequívoca en el establecimiento, la duración del periodo de rebajas mediante la indicación desde el inicio, de las fechas de comienzo y final del periodo de las mismas.

3. **VENTAS CON DESCUENTO:** Las ventas con descuento son aquellas que se realicen por precio inferior o en condiciones más favorables que las habituales, con el fin de potenciar la venta de ciertos productos o el desarrollo de uno o varios comercios o establecimientos.

- Sólo podrán anunciarse con las expresiones ‘descuentos’, ‘ofertas’ o ‘promoción’, si bien, a continuación se podrá especificar el motivo de las mismas.

- Artículos sobre los que se aplica:

  Los artículos serán los puestos normalmente a la venta, sin que puedan estar afectados por ninguna causa que reduzca su valor o aquellos que sean objeto de lanzamiento.

  No obstante, **los artículos que vayan a comerciarse como productos en promoción podrán adquirirse con este exclusivo fin**, no podrán estar deteriorados, ni tampoco ser de peor calidad que los mismos productos que vayan a ser objeto de futura oferta ordinaria a precio normal.

  El comerciante deberá acreditar la posesión de existencias suficientes para satisfacer la demanda previsible, atendiendo a la duración de la promoción y a la publicidad realizada.

- Descuento en especie: En particular, constituyen descuentos en especie las promociones del tipo “3 x 2”, “2 x 1” o mediante la referencia a un porcentaje determinado de cantidad suplementaria. No podrá comportar un precio superior al

que se venía exigiendo para la adquisición de la prestación principal, a no ser que de ello se informe de forma clara, suficiente y explícita en la publicidad.

4. **VENTAS CON OBSEQUIO** Consisten en ofrecer a los compradores otro producto o servicio gratuito o a precio especialmente reducido con la finalidad de promover las ventas.

   - Cuando la entrega del obsequio se supedite a vales, cupones u otros, se dará a conocer de forma precisa el objeto del obsequio y las condiciones para la obtención.
   - En caso de sorteos o concursos, las bases serán accesibles a los destinatarios.

   - Los obsequios o incentivos que no se entreguen de manera inmediata deberán de entregarse al comprador en el plazo máximo de tres meses desde que el comprador cumplió con los requisitos para obtenerlos.

   - En caso de oferta conjunta de dos productos diferentes que también se venden por separado, el comprador deberá de beneficiarse de una reducción de precio que resultará de comparar el precio global con los precios individuales.

5. **VENTAS EN LIQUIDACIÓN:** Es una venta excepcional y de finalidad extintiva de determinadas existencias de productos que, anunciada con esta denominación u otra equivalente, tiene lugar en ejecución de una decisión judicial o administrativa o es llevada a cabo por el comerciante o por el adquirente por cualquier titulo del negocio de aquél, en alguno de los casos siguientes:

   - Cesación total o parcial de la actividad de comercio.
   - Cambio de ramo de comercio o modificación sustancial en la orientación del negocio.
   - Cambio de local o realización de obras de importancia en el mismo.
   - Cualquier supuesto de fuerza mayor que cause grave obstáculo al normal desarrollo de la actividad comercial.

Artículos sobre los que se aplica: No pueden ser objeto de liquidación los productos que no formen parte de las existencias del establecimiento un mes antes del inicio de la misma o los adquiridos con destino a la misma.

La liquidación faculta al vendedor a vender los artículos a pérdida.

Duración: **La duración de la liquidación será como máximo de un año.**

**No procederá efectuar una nueva liquidación en mismo establecimiento de productos similares a la anterior en el curso de los tres años siguientes**, excepto cuando ésta última tenga lugar en ejecución de una decisión judicial o administrativa, por cesación total de la actividad o por causa de fuerza mayor.

Información al público:

- En ningún caso la oferta podrá inducir al comprador a creer que la venta en liquidación se hace a precios reducidos cuando tal reducción no sea cierta con relación a los precios habitualmente practicados antes de la liquidación.

- En el caso de cese parcial, deberá indicarse la clase de mercancía objeto de la liquidación.

6. **VENTAS DE SALDOS:** Es aquella venta de productos cuyo valor de mercado aparece manifiestamente disminuido a causa del deterioro o de un desperfecto, desuso u obsolescencia de los mismos, sin que un producto tenga esta consideración por el solo hecho de ser un excedente de producción o de temporada.

   Artículos sobre los que se aplica: Artículos que no se pueden vender a los precios habituales del mercado por haber perdido actualidad o utilidad, estar desparejados, sean defectuosos o estén deteriorados, siempre que no comporten riesgo ni engaño para los compradores.

   En cualquier caso, deben ser vendidos a precios inferiores a los habituales, pudiéndose ofertar por debajo del precio de adquisición, es decir a pérdida.

Duración: No existe límite temporal mínimo o máximo para la venta de saldos.

Información al público y publicidad:

- La venta de saldos se hará separándolos claramente del resto de productos del establecimiento comercial.
- Las ventas de saldos deberán anunciarse necesariamente como ‘saldos’, ‘restos’, o expresión similar.
- Cuando se trate de artículos deteriorados o defectuosos, deberá constar tal circunstancia de manera precisa y ostensible.

Establecimientos de venta de saldos

Para la venta de saldos con carácter habitual y permanente, el establecimiento comercial deberá estar dedicado principalmente a este tipo de ventas. En el exterior del establecimiento deberá indicarse claramente su actividad.

Estos establecimientos podrán saldar artículos ajenos y artículos adquiridos específicamente para su venta como saldos o restos.

La venta de artículos excedentes de producción o de temporada que no tengan la condición de saldos, por no aparecer manifiestamente disminuido su valor de mercado, podrá practicarse y anunciarse bajo **la denominación de "outlet"**, "factory" o tiendas o centros de fabricante, tanto en establecimientos dedicados exclusivamente a este tipo de venta como en secciones de un establecimiento. En este segundo caso deberán estar claramente diferenciadas del resto de artículos del establecimiento.

Disposiciones de aplicación:

Ley 3/2011, de 23 de marzo, de la Generalitat, de Comercio de la Comunitat Valenciana (*DOCV* núm. 6488, de 25 de marzo ).

Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista *(BOE* núm. 15, de 17 de enero).

Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad

presupuestaria y de fomento de la competitividad (*BOE* núm. 168, de 14 de julio).

Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y usuarios y otras leyes complementarias. (*BOE* núm. 287, de 30 de noviembre)